

L'EVENTO

Bressanone

Crisi economica, quali conseguenze in Alto Adige? Alla Lub una conferenza per analizzare gli effetti

Alla crisi economico-finanziaria e ai suoi effetti sull'Alto Adige è stata dedicata quest'anno la conferenza "Bressanone in dialogo", che ha avuto luogo il 25 gennaio a Bressanone. Tra i relatori della manifestazione, organizzata dalla facoltà di scienze della formazione della Lub e dal Comune di Bressanone, c'era anche il vicepresidente di Assoimprenditori Alto Adige, Federico Giudiceandrea (Microtec Srl), che ha analizzato l'attuale situazione dal punto di vista delle aziende esportatrici; per le aziende altoatesine è quanto mai difficile competere sul merca-

to mondiale; i paesi vicini come Germania e Austria hanno un sistema fiscale per le imprese più vantaggioso di quello italiano e sostengono, quindi, maggiormente le aziende nelle iniziative di export.

Le misure approvate di recente dalla Provincia autonoma - ha detto Giudiceandrea - come ad esempio la riduzione dell'Irap, sono interessanti soltanto per le aziende che non esportano ancora.

Gli altri relatori

Alex Weissensteiner della facoltà di economia della Lub ha messo in evidenza il ruolo delle

banche nell'attuale situazione e ha analizzato con piglio critico le attuali proposte della commissione europea. Secondo Rolf Weigel (Alpenbank) il 2012 non sarà un anno di recessione in Italia, ma la situazione è grave in tutta Europa; la crisi colpisce, infatti, tutti i paesi europei, tanto che solo la Finlandia sta rispettando i criteri di Maastricht. Gli effetti che il decreto Monti sta avendo sulle province autonome di Bolzano e di Trento sono stati al centro dell'intervento del direttore della ripartizione provinciale finanze, Eros Magnago.



IL PUNTO DI VISTA DELLE AZIENDE ESPORTATRICI
Federico Giudiceandrea

IL COMPRESORIO BOLZANO LAND A CORTACCIA: ASSEMBLEA E VISITA IN AZIENDA

RothoBlaas, la scoperta dell'export

Processi interni, adattabilità, pianificazione, servizio e sviluppo sono le priorità



PRESENTI ALL'ASSEMBLEA COMPRESORIALE

(da sin.) il direttore Josef Negri, il padrone di casa Robert Blaas, la rappresentante comprensoriale Karin Roner e il rappresentante della Piccola Impresa, Oswald Eller

"Dall'idea al mercato, in altre parole, avere tutti i processi all'interno dell'azienda: idea, sviluppo del prodotto, realizzazione dei prototipi, prove, produzione, deposito fino alla commercializzazione. Questo è il nostro segreto, se di segreto si può parlare": con queste parole Robert Blaas, titolare della RothoBlaas Srl di Cortaccia, ha spiegato il rapido e costante sviluppo della sua azienda specializzata nello sviluppo di sistemi di fissaggio, impermeabilizzazione e sistemi di sicurezza per strutture in legno. L'occasione per conoscere meglio questa importante realtà economica della Bassa Atesina è stata offerta a fine gennaio scorso dall'assemblea annuale del comprensorio Bolzano Land di Assoimprenditori Alto Adige, a cui ha preso parte circa una trentina di rappresentanti delle aziende associate. Era presente anche il presidente dell'associazione, Stefan Pan (Pan Surlagati Srl).

RothoBlaas: 20 anni in crescita
Nata 20 anni fa, la RothoBlaas opera da poco più di 20 anni nel settore per lo sviluppo di tecnologie per la carpenteria in legno; conta più di 10.000 clienti attivi in Europa,

Russia e Sud-America ed un fatturato annuale che nel 2011 ha toccato i 38 milioni di euro. Dopo aver consolidato la sua posizione in Italia, nel 2005 l'azienda si è aperta quasi per caso all'export, iniziando con la Slovenia per poi passare a Spagna e Francia. Da lì è partita un'espansione pianificata che un po' alla volta l'ha portata a coprire tutta l'Europa. Lo scorso anno ha avviato la conquista di nuovi mercati extra-europei, quali Sud-America e Russia. Per farsi conoscere l'azienda partecipa a molte fiere (oltre 20 all'anno), almeno una in ogni nazione in cui è presente; il catalogo è stampato in 17 lingue e tutto il sistema informatico è impostato in sette lingue diverse. Dopo aver presentato l'azienda, che dopo l'ampliamento di due anni fa si divide tra i territori comunali di Egna e di Cortaccia, Robert Blaas ha spiegato i motivi che hanno portato l'azienda a crescere continuamente. In sintesi:

- dall'idea al mercato, tutti i processi sono all'interno dell'azienda;
- grande capacità di cambiare sia il prodotto che sul mercato ("un imprenditore deve essere flessibile", così Blaas);

- una pianificazione a lungo termine;
- forte attenzione al servizio ("assumere sempre più valore tutto ciò che sta intorno al prodotto");
- sviluppo organizzativo ("far crescere la struttura ha rappresentato una delle maggiori sfide").

Durante la visita alla sede gli imprenditori presenti hanno potuto apprezzare l'efficiente organizzazione degli uffici e del magazzino, che attualmente dall'Alto Adige fornisce tutti i mercati con un'evadibilità del 99 per cento sui 600 prodotti più importanti. Tutti gli ordini, che entrano in azienda entro metà mattina, vengono evasi in giornata. Per giugno è prevista l'apertura di tre magazzini all'estero per essere più vicini al cliente. Grande attenzione all'ambiente è stata prestata nella costruzione dell'edificio che dispone di ampie vetrate per sfruttare al massimo la luce ed il calore naturale, 200 m² di pannelli solari sul tetto per alimentare un impianto di riscaldamento e raffreddamento.

L'assemblea

La rappresentante comprensoriale Karin Roner (Distillerie Roner Spa) ha ringraziato il padrone di casa per l'ospitalità e le aziende associate per aver accettato l'invito. In occasione dell'assemblea annuale Karin Roner ha tracciato un quadro dell'attività che il comprensorio ha svolto nei mesi passati ed in particolare il grande impegno dedicato, insieme al comprensorio Bolzano Città, all'avvio dei contatti con le scuole superiori e professionali di Bolzano e dintorni. Il presidente Pan ha focalizzato l'attenzione sulle maggiori problematiche di questo particolare momento economico e politico, sul lavoro che l'associazione sta portando avanti a favore della tutela degli interessi del settore e sui servizi offerti a sostegno delle aziende, particolarmente utili e preziosi proprio in un periodo economicamente difficile. Il rappresentante della piccola impresa, Oswald Eller (Eller Srl), ha presentato l'attività a favore delle Pmi. L'assemblea si è conclusa con un rinfresco offerto dalla ditta RothoBlaas, in cui i presenti hanno ancora avuto modo di scambiare le proprie impressioni.

TRADURRE IN REALTÀ I PROGETTI DI ARCHITETTI E GEOMETRI

Da cuoco a project manager

Esperienza sul campo e formazione per crescere al meglio



MARKUS RAFFL, Wolf System Srl di Campo di Trens

Per la serie "Tecnica: un lavoro da sogno!" oggi pubblichiamo il ritratto di Markus Raffl, Wolf System Srl di Campo di Trens.

Non si può certo dire che abbia sempre avuto una grande passione per la tecnica! Il 34enne Markus Raffl, project manager della Wolf System di Campo di Trens, quando era bambino voleva fare il cuoco; così ha scelto la scuola alberghiera e per dieci anni ha lavorato in diversi alberghi in giro per l'Alto Adige. Nel 2002 ha però capito che rimanere chiuso in cucina non faceva al caso suo e avrebbe preferito lavorare all'aperto; l'offerta della Wolf System di un lavoro come montatore di capannoni è arrivata proprio al momento giusto.

"All'inizio per me era difficile immaginare come da una catasta di legname potesse sorgere in breve tempo su un piazzale vuoto un capannone completo. Quando però ho visto il "mio" primo edificio, ne ero veramente orgoglioso e adesso in ogni catasta di materiale vedo una nuova sfida". A tale risultato ha contribuito in maniera decisiva anche l'ampia formazione e l'affiancamento che l'azienda gli ha offerto all'inizio, che ha tenuto in particolare considerazione anche gli aspetti legati alla sicurezza.

La Wolf System di Campo di Trens, avviata nel 1986, è la filiale italiana del Gruppo internazionale Wolf, che ha la propria sede in Austria. Da allora l'azienda produce e installa in tutta Italia costruzioni industriali, agricole e civili. Nel corso degli anni l'azienda ha iniziato a operare con successo anche nel campo delle case prefabbricate con il marchio "Wolfhaus", portando tra l'altro novità rivoluzionarie in tema di risparmio energetico.

La costante crescita della sua azienda ha aperto a Markus Raffl nuove opportunità di crescita all'interno; già dopo due anni è diventato, infatti, caposquadra, assumendo la responsabilità del proprio team di montatori, per passare poi nel 2006 al servizio interno. Il compito di Raffl era di verificare che i progetti degli architetti e dei geometri fossero seguiti fino nei minimi dettagli e anche attuati, utilizzando i materiali giusti. A tale proposito l'esperienza "sul campo" che aveva maturato come montatore gli era molto utile in quanto sapeva alla perfezione cosa può nascere un problema sul cantiere.

Grazie a una continua formazione mirata fornita dall'azienda, il giovane tecnico è stato in grado nel 2008 di assumere il compito di project manager. Come tale deve coordinare contemporaneamente fino a 30 cantieri in tutta Italia e si preoccupa che le squadre di montatori finiscano il lavoro entro i tempi stabiliti.

Tra le sue responsabilità rientra naturalmente anche la verifica personale ed i colloqui con i montatori sul posto. "Con questo lavoro ho la possibilità di andare in giro per tutt'Italia, ma sono sempre contento di tornare a casa, tra le montagne. Una gita di sci alpino in inverno o una camminata in estate mi aiutano a ricaricare le batterie."

EDILcom s.r.l.

Costruzioni - ristrutturazioni - manutenzioni

Via Sorrento, 39 - 39100 Bolzano

Cell 3464793233 / 3358302094 - e.mail: edilcom@edilcom.bz.it